

Palantir AIP Bootcamp: 확대는 옳았는가

2023년 11월의 의사결정을 복원하고 1년 뒤 결과로 검증한 대화형 기업 의사결정 Case 001

Executive Summary

- **권고:** 2023년 11월 2일 당시 Palantir는 AIP Bootcamp를 미국 상업 부문의 기본 GTM으로 공격적으로 확대하되, 용량·생산전환·단위경제성·고객신뢰 회로차단기를 붙이는 **조건부 옵션 C**를 선택하는 편이 타당했다.
- **왜 확대인가:** 기업 AI 도입 초기에 고객의 데이터·업무흐름·거버넌스에 먼저 들어가 표준을 만드는 기회는 늦으면 회복하기 어렵다. 반대로 과부하는 신규 유입을 감속해 되돌릴 수 있다. 다만 이 락인 효과는 당시에도, 1년 뒤에도 공개자료만으로 인과 검증되지 않았다.
- **왜 무제한 확대가 아닌가:** Palantir의 10배 GTM 효율 주장은 발언 사실만 검증됐고, 유료 생산전환율·실패 포함 총 투입시간·경로별 공헌이익·대기열·재작업은 공개되지 않았다. TCV·RPO·계약부채·매출 성장만으로 이 빈칸을 대신할 수 없다.
- **1년 뒤 판정:** Bootcamp 확대는 지속됐고 누적 보고 조직 수와 미국 상업 매출은 늘었으며, 경영진은 Q2 2024부터 프로토타입에서 생산으로 옮기는 병목에 더 집중했다. 회사 전체 마진 붕괴는 보이지 않았다. 이는 조건부 C를 **방향상 지지**하지만, Bootcamp가 성장을 만들었거나 FDE 시간당 이익을 개선했다는 인과 결론은 여전히 미확정이다.
- **이 Case의 가장 중요한 학습:** 성과 수준이 아니라 **추가 확대가 만든 추가 공헌 ÷ 추가로 든 전체 내부시간**을 비교해야 한다. 최신 성숙 코호트의 한계수익이 비교 경로 B와 인력의 기회비용을 넘고 신뢰 지표가 녹색일 때만 다음 확대 파동을 승인한다.

2023-11-02 사전 권고

조건부 C

공격적 기본 경로로 확대하되 운영·경제성·신뢰 임계치에서 즉시 감속

Source: Case 001 canonical
synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

당시 확신도

중간

기회비용 논리는 강했지만 경로별 전환·원가 분모가 없었음

Source: Case 001 canonical
synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

1년 백테스트

방향상 지지

확대와 생산 전환 강화는 관찰됐지만 Bootcamp의 인과효과는 분리되지 않음

Source: Case 001 canonical
synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

사후 근거 게이트

10 검증 / 3 미확정

백테스트 근거 원장의 검증 결과, 미확정 명제는 결론 근거로 승격하지 않음

Source: Case 001 canonical
synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

0. 이 Case의 진짜 출발점

여기 대화가 훈련장이고, 파일은 우리가 함께 만든 결과를 나중에 보관하는 참고여야 한다.

이 문장이 방법론의 시작이었다. 목적은 AI가 보고서를 대신 쓰는 것이 아니라, 처음 보는 기업에서 사용자가 다음 네 가지를 직접 쌓는 것이다.

- **도메인 언어:** 계약, 매출, 현금, 공헌이익, FDE, 전환율의 차이를 자기 말로 설명한다.
- **작동구조:** 고객 문제에서 계약·구축·실제 사용·갱신·현금까지 숫자가 생기는 업무를 연결한다.
- **좋은 질문:** 매출이 늘었는지에서 멈추지 않고, 어떤 고객·비용·병목·시간창이 빠졌는지 묻는다.
- **조건부 판단:** 승인·감속·중단 조건과 현재 결론을 뒤집을 증거를 미리 적는다.

따라서 이 보고서의 저자는 대화를 통해 판단을 만든 사용자이고, AI는 개념 설명·조사·반대논리·근거 검증·편집을 지원한 도구다.

1. 왜 이 기업과 질문을 골랐나

이 프로젝트의 목적은 종목 추천이나 기업 요약문 대량생산이 아니다. 낯선 산업에 들어가 **기업이 어떻게 돈을 벌고, 어떤 제약에서 무엇을 결정해야 하는지** 빠르게 파악하는 능력을 실제 증거로 남기는 것이다. Palantir AIP Bootcamp는 첫 사례로 적합했다. 제품 데모의 속도, 기업 계약, 고객 데이터 연결, 숙련 인력, 보안, 실제 운영 전환, 매출과 공헌이익이 한 의사결정 안에서 충돌하기 때문이다.

고정한 질문은 다음과 같다.

2023년 11월 2일 당시 Palantir는 AIP Bootcamp를 미국 상업 부문의 기본 GTM으로 확대해야 했는가?

시점은 America/Denver의 2023년 11월 2일로 봉인했다. 그 뒤 공개된 사실은 당시 결정을 고르는 데 쓰지 않고, 오직 백테스트에만 사용했다.

2. 기업이 돈을 버는 전체 경로

고객 문제
 → 영업과 자격 확인
 → 계약 또는 파일럿
 → Bootcamp에서 초기 유스케이스 구현
 → 데이터·보안·업무 통합
 → 고객의 생산 운영 승인
 → 실제 사용과 매출 인식
 → 직접비용 차감 후 공헌
 → 갱신·확장 또는 이탈

Bootcamp가 5일 안에 초기 결과를 만들었다는 사실은 이 경로의 앞부분을 압축했다는 뜻일 수 있다. 그러나 계약, 생산 승인, 지속 사용, 현금, 공헌이익을 자동으로 증명하지 않는다. 중요한 공급 제약도 서버만이 아니다. 고객 업무를 이해하고 데이터를 연결하는 FDE·제품 인력, 보안심사, 고객 측 담당자, 파트너의 숙련도가 모두 생산능력이 될 수 있다.

계약·수주·수주잔고·계약부채는 왜 다른가

사용자의 첫 핵심 질문은 정확했다. 계약을 맺어도 Palantir가 이행하지 못할 수 있고, 돈을 먼저 받았다면 서비스를 제공할 때까지 의무가 남는다. 다만 다음 숫자는 서로 다른 장면을 센다.

계약 체결 또는 수주
 → 아직 이행하지 않은 계약상 약속(RPO·수주잔고와 유사한 관점)
 → 청구
 → 선청구·선수취분 중 미이행 의무(계약부채)
 → 서비스 이행

- 매출 인식
- 현금수취

계약부채가 빨리 늘면 미래에 제공할 의무가 쌓였다는 신호일 수 있다. 그러나 청구 조건, 갹신 시점, 계약 구성, 선결제 비중도 함께 움직인다. 따라서 **계약부채 증가 기율기만으로 FDE 병목을 진단할 수 없다**. 실제 병목이라면 같은 코호트에서 가동 가능한 숙련인력 대비 예상 작업량, 시작 대기시간, 생산개시 P90, 재작업, 실패 포함 투입시간도 함께 악화돼야 한다.

계약 수와 실제 운영 고객 수가 달라지는 이유

- 계약 후 데이터 연결·보안·법무·예산·운영승인을 아직 통과하지 못할 수 있다.
- 한 고객이 여러 계약이나 유스케이스를 가질 수 있고, 기존 고객 확장이 신규 고객처럼 보일 수 있다.
- Bootcamp 참여 조직에는 무료·저가·기존 계약 내 사용이 섞일 수 있다.
- 계약은 취소·축소·단계적 이행될 수 있고, 고객으로 세는 공식 정의는 회사마다 다르다.
- 운영 고객이 적더라도 고객당 공헌이 매우 크면 경제성은 좋을 수 있고, 반대로 고객 수가 많아도 구축·지원시간이 과하면 나쁠 수 있다.

그래서 필요한 공통 단위는 단순 고객 수가 아니라 **고정기간 공헌이익과 그 공헌을 만들기 위해 실패 건까지 포함해 투입한 전체 시간**이다.

3. 당시의 선택지

옵션 B와 C의 차이는 Bootcamp를 하느냐가 아니라 **어떤 고객에게 어느 속도로 기본값을 적용하느냐**였다. 제한 실험 B는 측정과 보호가 쉽지만 시장 학습과 표준 선점이 느리다. 전면·기본 확대 C는 더 빨리 배우고 더 많은 워크플로에 들어가지만, 숙련인력 병목과 품질·신뢰 손상이 한꺼번에 커질 수 있다.

당시 가능한 네 가지 경로

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

옵션	경로	주요 장점
A	고접촉 개별 파일럿 유지	복잡 고객 품질과 통제
B	자격제한 단계별 Bootcamp	코호트 학습과 용량 보호
C	미국 상업 기본 GTM으로 확대	빠른 학습·분배·표준 선점
D	파트너 주도 수직산업 경로	Palantir 직접 용량 절약

선택지별 위험과 필요한 근거

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

옵션	주요 위험	결정에 필요한 근거
A	느린 학습·높은 사전 영업비용	고객당 성공확률과 완전원가
B	시장창·경쟁 락인 상실	비교 코호트 전환·시간·품질
C	인력 병목·재작업·신뢰 훼손	실패 포함 한계경제성과 회로차단기
D	품질 편차·마진 공유·고객 소유권	파트너별 생산전환·품질·총시간

4. 질문이 판단으로 바뀐 과정

이 Case의 핵심 산출물은 최종 한 줄보다 그 한 줄이 만들어진 경로다. 사용자는 계약부채에서 시작해 FDE 병목, 코호트, 전환, 표준화, 신뢰, 그리고 총효율이 아닌 **한계효율**까지 질문을 진전시켰다.

대화에서 판단이 만들어진 순서

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

단계	사용자의 질문·가설	도출한 개념
1	계약을 이행하지 못할 수 있는데 주주·수주잔고와 다른가	계약·RPO·청구·계약부채·매출·현금 분리
2	선수금이면 인력 병목으로 계약부채가 쌓이지 않나	가능한 가설이지만 청구조건도 움직임
3	계약부채 증가속도와 FDE 가동률·증가속도를 비교해야 하지 않나	동시 변화와 시간정렬
4	코호트와 GTM은 무엇이고 Bootcamp 정의가 맞나	유사 고객 묶음과 시장진입 전체 경로
5	표준화가 생겼다면 엄청난 개선 아닌가	반복 가능성은 용량 레버지만 결과 지표가 필요
6	계약 수와 실제 운영 고객 수는 왜 다른가	단계 이탈·기존고객·다중계약·정의 차이
7	Eaton 자재부족은 생산속도를 높인 것 아닌가	업무 처리량과 물리적 생산량의 구분
8	제한 확대와 전면 확대는 어떻게 다른가	학습·기회비용 대 용량·신뢰 위험
9	다른 기업 락인도 무시 못한다	기다림의 비가역적 기회비용
10	전체 투입시간당 이득도 봐야 하지 않나	FDE만이 아닌 all-in 내부시간
11	이득의 상승분을 비교해야 하지 않나	평균 수준보다 한계효율·추가 순가치

각 질문이 판단을 어떻게 바꿨나

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

단계	판단에 준 영향
1	회계 집계치만으로 운영 성공을 판단하지 않음
2	계약부채와 용량·대기시간 기울기를 함께 보게 됨
3	병목 진단을 코호트·용량 지표로 전환
4	참여·계약·생산을 분리
5	생산전환·총시간을 확인 조건으로 둠
6	고객 수보다 공헌/시간을 찾음
7	분모 없는 생산성 문장을 과장하지 않음
8	처음에는 B를 선호
9	Challenger 후 조건부 C로 수정
10	실패·재작업·지원 포함
11	다음 확대 파동 승인 규칙 완성

대화 중 확인한 세 가지 기본어

- **AIP Bootcamp:** 고객의 실제 데이터와 문제를 사용해 며칠 안에 초기 유스케이스를 구현하는 집중 프로그램이다. 유료 생산 운영 자체와 동일하지 않다.
- **GTM:** 제품을 누구에게 어떤 경로로 알리고, 계약시키고, 실제 사용·확장까지 이끄는 전체 시장진입 방식이다. 영업만을 뜻하지 않는다.
- **코호트:** 같은 조건과 시기에 출발한 고객 묶음이다. 전환율과 시간을 비교하려면 신규·기준, 규모, 산업, 데이터 준비도, 보안 부담, 유스케이스 복잡도와 시작 월을 맞춰야 한다.

5. 2023-11-02 시점에 실제로 알 수 있었던 것

Palantir는 Bootcamp를 새로운 AIP GTM으로 설명했고 실제 고객 데이터로 5일 이내 초기 유스케이스를 만든다고 밝혔다. 경영진은 미국 상업 GTM이 10배 효율적이라고 주장했고 숙련된 제품 인력이 제약이라고 말했다. 하지만 10배의 분자·분모·표본·비교 코호트·실패 비용은 공개하지 않았다. 공식 설명도 초기 구현과 생산 전환 계획을 실제 생산 완료와 구분했다. [Q3 2023 Business Update · Q3 2023 earnings call](#)

한편 2022 Form 10-K는 무료·저가 파일럿이 수개월과 상당한 자원을 쓰기도 유료계약으로 전환되지 않을 수 있으며, 구현·교육 부담이 비용과 마진을 압박할 수 있다고 이미 경고했다. 회사는 계정별 기여를 계산할 때 매출을 직접 배분하고 관련 원가·판매마케팅 비용을 인원수와 투입시간, 직접 클라우드 비용으로 배분한다고 공시했다. 즉 우리가 찾던 시간당 공헌이라는 사고방식은 회사 경제구조와도 맞지만, Bootcamp별 실제 값은 공개되지 않았다. [2022 Form 10-K](#)

2023-11-02 시점 근거 지도

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

라벨	명제	판단에서의 사용
FACT	Bootcamp는 실제 고객 데이터로 5일 이내 초기 유스케이스를 만드는 신규 GTM으로 설명됨	초기 가치입증 속도 가
FACT	경영진은 미국 상업 GTM이 10배 효율적이라고 주장함	주장 존재만 사용, 10배
FACT	초기 구현과 생산 전환 계획은 실제 생산 완료와 구분됨	Bootcamp 완료를 운
FACT	무료-저가 파일럿은 큰 자원을 쓰고도 전환되지 않을 수 있음	용량-마진 회로차단기
FACT	계정 기여 비용은 인원수·투입시간·직접 클라우드비용으로 배분	공헌/전체시간 측정 설
UNKNOWN	전환율·FDE 시간·가동률·대기열·재작업·완전원가·고정기간 공헌 미공개	확신도를 중간으로 제한
HYPOTHESIS	훈련 인력이 실제 결합제약이어서 생산전환 대기열이 약화 중	측정할 위험이지 확인된
REFUTED	AIP 사용 조직 수는 유료 AIP 고객 수와 동일	조직 수를 전환 분자로

Eaton 자재부족 사례에서 배운 주장 절제

처음에는 자재부족을 해결해 생산속도나 공장 생산량을 높였을 수 있다고 추론했다. 더 안전한 해석은 AIP가 담당자가 흠어진 공급·재고 정보를 모아 부족 문제를 더 빨리 찾고 우선순위를 정하게 해 **같은 시간에 더 많은 예외를 처리하도록 도왔을 가능성**이다. 그러나 공개된 25% 생산성 표현의 분모·기준기간·표본·측정방법을 확인하지 못했다. 따라서 공개 문장은 여기서 멈춰야 한다.

Eaton은 AIP를 자재부족 대응에 활용하며 생산성 향상을 보고했지만, 공개자료만으로 그 수치가 담당자 처리량·처리시간·공장 생산량 중 무엇을 뜻하는지는 확인되지 않는다.

이 차이가 바로 사실과 그럴듯한 원인설명을 분리하는 훈련이다.

6. 첫 판단: 제한된 확대 B

사용자의 첫 판단은 옵션 B였다. 이유는 명확했다. 검증되지 않은 10배 주장과 훈련인력 제약 아래에서 전면 확대하면 서비스 품질이 무너지고 신뢰를 잃을 수 있다. 계약 유입이 임계점을 넘으면 대기열과 재작업이 비선형적으로 커져 손을 쓰기 어려울 수도 있다.

첫 승급 규칙은 다음과 같았다. 제한된 단계별 확대에서 유료 생산전환율이 유지·상승하고, 생산전환 성공 고객당 총 FDE 시간이 유지·하락하며, 고객이 얻은 생산성 이익이 유지·상승하면 C로 간다. 이 판단은 위험관리 관점에서 타당했지만 **기다리는 비용을 충분히 가격**에 넣지 않았다.

7. Challenger: 안전하게 기다리는 것도 위험하다

가장 강한 반대논리는 경쟁사의 락인과 시장창이었다. 기업 AI의 초기에 고객 데이터, 업무흐름, 권한, 거버넌스, 훈련된 사용자 루틴에 먼저 들어간 공급자는 나중에 교체하기 어렵다. 제한 실험을 너무 오래 하면 경쟁사가 표준이 되고 Palantir가 잃은 학습·참조고객·생태계는 되돌리기 어렵다.

여기서 위험의 비대칭이 바뀌었다.

- **과부하 위험:** 유입 속도를 낮추고 표준화·파트너·채용으로 완화할 수 있다.
- **시장창 상실:** 경쟁사가 먼저 자리 잡으면 뒤늦게 돈을 더 써도 회복하기 어려울 수 있다.

단, 락인 효과는 전략 가설이지 공개자료로 검증된 사실이 아니다. Challenger가 한 일은 가설을 사실로 만든 것이 아니라, 기존 판단이 빠뜨린 기회비용을 의사결정 표에 올린 것이다.

8. 봉인한 권고: 회로차단기가 붙은 조건부 C

AIP Bootcamp를 미국 상업 부문의 기본 GTM으로 확대한다. 다만 최신 성숙 코호트의 생산전환·전체 투입시간당 공헌·대기열·재작업이 기준을 벗어나거나 보안·품질·기존고객 신뢰에 중대한 실패가 발생하면 신규 유입을 감속 또는 중단한다.

확신도는 **중간**으로 봉인했다. 확대의 기회비용 논리는 강하지만 경로별 경제성과 생산전환 분모가 없었기 때문이다. 이 결론은 2023년 11월 2일 뒤의 정보를 보지 않고 확정했으며, 이후 근거는 이 판단을 채점할 뿐 다시 쓰지 않는다.

조건부 C의 회로차단기

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

차원	선행 신호	사후 확인
자격·수요	유입 코호트 구성과 데이터 준비도	90~180일 유료 생산전환
속련 용량	예상 작업량/배치 가능 용량	생산개시 중앙값·P90
작업 품질	재작업·보안·데이터 실패	취소·이탈·고객 불만
단위경제성	성공당 전체 속련시간	고정기간 공헌/전체시간
신뢰	중대 보안·생산품질 징후	기존고객 신뢰 훼손

회로차단기별 조치

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

차원	황색 조치	적색 조치
자격·수요	저준비도 유입 제한	부적격 신규 intake 중단
속련 용량	확대 동결·파트너·표준화	신규 Bootcamp 일시 중단
작업 품질	원인 유형별 템플릿 수정	영향 경로 차단·복구 우선
단위경제성	다음 파동 보류·고객군 축소	B 또는 더 나은 대안 아래면 감속
신뢰	경영진 검토와 신규유입 동결	경제성과 무관하게 즉시 중단

두 후보지표와 임계치는 어떻게 도출했나

후보 1 — 용량부하율: 예상 숙련 전달 작업량 ÷ 실제 배치 가능한 훈련 인력 용량. 계약과 Bootcamp 유입은 미래 작업을 만들고, 배치 가능한 인력은 그 작업을 처리한다. 이 비율이 오르면서 생산개시 P90과 재작업도 함께 악화하면 실제 결합 병목일 가능성이 커진다.

후보 2 — 생산전환 성공당 총 숙련시간: 실패·재작업을 포함한 사전·사후 숙련시간 ÷ 고정기간 내 유료 생산전환 고객 수. 성공건만 세면 어려운 고객에 쓴 시간을 숨기므로 실패까지 분모에 넣는다.

정확한 중단 숫자를 공개자료로 만들 수는 없다. 임계치는 과거 B 경로와 초기 C 코호트의 분포를 비교해, 부하가 조금 늘 때 생산개시 P90·재작업·이탈이 급격히 악화되는 **관찰된 꺾이는 점**에서 정해야 한다. 보안·생산품질·기존 고객 신뢰는 평균 경제성이 좋아도 즉시 멈출 수 있는 별도 거부권이다.

9. 총효율에서 한계효율로: 대화의 결정적 진전

사용자는 처음에 FDE 작업시간당 얻는 이익을 보자고 했다. 그다음 사후에는 영업·SE·FDE·제품지원·통합·재작업까지 포함한 **전체 투입 시간당 이익**을 보자고 확장했다. 마지막으로 더 중요한 교정을 했다. 기존 고객에서 이미 생기던 이익 수준이 아니라 **확대 때문에 추가된 이익의 상승분**을 추가 투입과 비교해야 한다는 것이다.

전체 코호트 효율 E = 12개월 공헌이익 ÷ 전체 내부 투입시간

전략 효율 상승분 = E(C 경로) - E(비교 경로 B)

최신 확대 파동의 한계수익 = 추가 12개월 공헌이익 ÷ 추가 전체 내부시간

추가 순가치 = 추가 공헌이익 - (추가 시간 × 숙련시간의 기회가치)

한계수익이 양수여도 충분하지 않다. 같은 인력이 기존 고객 확장이나 더 좋은 유스케이스에서 벌 수 있던 가치보다 커야 한다. 그래서 숙련시간의 **기회가치 또는 그림자가격**을 뺀 추가 순가치가 다음 확대 승인에 더 가까운 지표다.

아주 단순한 교육용 예시

비교 경로 B가 100시간으로 100의 12개월 공헌을 만들면 전체 효율은 시간당 1.0이다. 확대 경로 C가 200시간으로 160을 만들면 총 공헌은 더 크지만 전체 효율은 시간당 0.8로 낮다. C가 추가한 60의 공헌을 추가 100시간으로 나누면 한계수익은 시간당 0.6이다. 숙련시간의 다른 최선 용도가 시간당 0.7이라면 확대는 매출을 늘려도 경제적으로는 가치 파괴다.

이 수치와 대화 중 등장한 20·100·160 같은 숫자는 모두 개념 설명용이며 Palantir의 실제 실적이 아니다.

실제 판단 실험 설계

- **처치군:** Bootcamp로 들어온 조직. **비교군:** 기존 고접촉 파일럿 B로 들어온 유사 조직.
- 신규고객과 기존고객 확장을 분리하고, 산업·규모·데이터 준비도·보안 부담·유스케이스 복잡도·계약 잠재력·시작 월을 맞춘다.
- 90일과 180일의 유료 생산전환을 본다. 아직 시간이 지나지 않은 미성숙 코호트는 실패로도 성공으로도 세지 않는다.
- 영업, SE, FDE, 제품지원, 통합, 재작업, 후속지원과 실패한 Bootcamp 시간을 모두 포함한다. 고객·파트너 시간이 줄었는지 늘었는지는 별도로 추적해 회사 비용이 고객에게 전가된 것을 혁신으로 착각하지 않는다.
- 평균만 보지 않고 중앙값과 P90을 함께 본다. 평균이 좋아도 일부 고객의 대기·실패가 심하면 신뢰가 무너질 수 있다.

10. 1년 뒤 백테스트

엄격한 증거창은 2023년 11월 3일부터 2024년 11월 2일까지다. 2024년 11월 4일 공개된 Q3 2024 실적은 이 창을 이를 벗어나므로 결론에서 제외했다. 근거 원장은 14개 사후 출처를 등록했고, 검증 게이트는 10개 명제를 검증, 3개를 미확정, 0개를 반박으로 분류했다.

공개된 Bootcamp 참여·완료 조직 수

Source: Case 001 canonical synthesis queries
File: sources/case_synthesis.sql

공개 시점	보고 조직 수 하한	회사 표기	정의 주의
2024-02-05	465+	465+	누적 참여 조직으로 보고
2024-05-06	915+	915+	누적 조직 수, 정의 비교 주의
2024-08-05	1,025+	1,025+	참여·완료 표현 변화 가능

해석: 보고 하한의 수준은 약 91일 간격으로 최소 +450, 다음 구간 +110이었다. 그러나 회사 표기가 participated에서 completed 등으로 달라질 수 있고 중복 조직·정의 변경·+ 표시가 있어 정확한 처리량이나 병목의 증거가 아니다. 동시에 Q2 경영진은 Bootcamp를 포기하지 않고 프로토타입에서 생산으로 옮기는 병목에 투자를 집중한다고 말했다. 가장 보수적인 해석은 **초기 확산 다음에 생산 깊이와 표준화가 더 중요한 단계로 이동했다**는 것이다. [Q4 Update](#) · [Q1 Update](#) · [Q2 Update](#)

미국 상업 부문 매출

Source: Case 001 canonical synthesis queries
File: sources/case_synthesis.sql

분기	매출	범위
Q4 2023	131M	미국 상업 부문 전체
Q1 2024	150M	미국 상업 부문 전체
Q2 2024	159M	미국 상업 부문 전체

해석: 미국 상업 매출은 Q4 2023 131백만 달러, Q1 2024 150백만 달러, Q2 2024 159백만 달러로 증가했다. 보고 고객 수는 Q1 262에서 Q2 295로 늘었다. Q2 2024 회사 전체 GAAP 매출총이익률은 전년 동기 80%에서 81%, GAAP 영업이익률은 16%였고 상반기 판매마케팅비는 5% 증가했다. 회사 전체의 비용 붕괴는 보이지 않았지만, 이 집계에는 기존고객 확장·제품수요·영업집행 등 다른 요인이 섞여 Bootcamp 인과효과나 FDE 단위경제성을 분리하지 못한다. [Q2 earnings release](#) · [Q2 Form 10-Q](#)

표준화는 왜 중요한 개선이지만 충분한 증거는 아닌가

경영진은 Palantir 인력만으로 무한히 확장할 수 없음을 인정하며 고객 빌더, 반복 가능한 참조 구현, quick starts, 튜토리얼, 파트너를 대응책으로 제시했다. 이는 같은 유형의 일을 더 적은 Palantir 숙련시간으로 수행할 수 있게 만드는 올바른 방향이다. 다만 표준화가 실제로 실패 포함 총시간을 줄이고 유료 생산전환과 공헌을 유지했는지는 경로별 자료가 있어야 확인된다. 일이 파트너나 고객에게 옮겨 갔을 뿐이라면 Palantir 내부 효율은 좋아 보여도 전체 도입비용과 고객경험은 악화될 수 있다. [Q2 earnings call](#)

1년 백테스트 스코어카드

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

검증 항목	관찰 결과	판정
GTM 지속	Bootcamp를 주요 획득·프로토타이핑 경로로 계속 사용	지지
공개 도달 규모	465+ → 915+ → 1,025+ 조직	지지
생산 전환	Q2에 prototype-to-production 병목과 투자 강조	방향상 지지
미국 상업 성과	매출 131M → 150M → 159M, Q1 고객 262 → Q2 295	맥락상 지지
회사 전체 비용	Q2 GAAP 총마진 81%, 영업마진 16%, S&M 상반기 +5%	붕괴 없음
확장 대응	고객 빌더·참조구현·quick starts·튜토리얼·파트너	지지
회로차단기 위반	공개자료에서 확정 가능한 위반을 찾지 못함	UNKNOWN
락인·인과·공헌/시간	필요한 비교 코호트와 전체시간 분모 미공개	UNRESOLVED

백테스트 해석 경계와 원장 추적

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

검증 항목	해석 한계	원장 ID
GTM 지속	경로 유지가 경제성 최적을 증명하지 않음	bt_clm_001
공개 도달 규모	+ 표기·정의 변화·중복 때문에 처리량 아님	bt_clm_002
생산 전환	전환율 분모·P90 미공개	bt_clm_003,006
미국 상업 성과	기존고객·수요·영업 등 동시요인 혼합	bt_clm_004
회사 전체 비용	Bootcamp 원가나 FDE 용량 분리 불가	bt_clm_005
확장 대응	고객·파트너로 작업 전가 가능성	bt_clm_008
회로차단기 위반	위반 없음의 증거가 아님	bt_clm_009
락인·인과·공헌/시간	조건부 C의 핵심 경제성은 채점 불가	bt_clm_011-013

근거 원장 검증 결과

Source: Case 001 canonical synthesis queries
File: sources/case_synthesis.sql

시점 · 상태	명제 수	검증 상태	의미
사전 · 검증	7	검증	출처 게이트 통과
사전 · 미확정	4	미확정	핵심 분자·분모 또는 독립 출처 부족
사전 · 반박	3	반박	정의 대조·역검색으로 지지되지 않음
사후 · 검증	10	검증	백테스트 출처 게이트 통과
사후 · 미확정	3	미확정	인과·단위경제성 미해결
사후 · 반박	0	반박	엄격 창에서 신규 반박 명제 없음

해석: 사전 원장은 7개 검증, 4개 미확정, 3개 반박이었고 사후 원장은 10개 검증, 3개 미확정, 0개 반박이었다. 검증 명제가 늘었다고 최종 인과 결론이 강해지는 것은 아니다. 새로 확인된 대부분은 확대 지속·집계 성장·표준화 대응 같은 방향성이고, 핵심 경제성 분자와 분모는 계속 미공개였다.

11. 백테스트 판정

조건부 C는 방향상 지지, 인과성과 단위경제성은 미확정

- **지지된 부분:** Palantir는 Bootcamp 경로를 되돌리지 않았고 더 넓게 사용했다. 미국 상업 성과는 개선됐고 회사 전체 마진 붕괴는 보이지 않았다. 생산 전환 병목을 인식하고 표준화·고객 빌더·파트너로 대응했다.
- **미확정인 부분:** Bootcamp가 집계 성장을 야기했는지, 경쟁 락인이 실제로 생겼는지, 실패·재작업까지 포함한 공헌이익/숙련시간이 좋아졌는지는 알 수 없다. 공개자료로 회로차단기 위반 여부도 판단할 수 없다.
- **따라서:** 당시 중간 확신은 적절했다. 결과가 나쁘지 않았다는 사실이 당시 불안정한 근거를 사후에 완전한 근거로 바꾸지는 않는다.

현재 읽기는 **성공적인 생산전환 단계로 이동 중일 가능성**에 더 가깝다. 그러나 최신 성숙 코호트의 추가 공헌/추가 전체시간이 B나 인력 기회비용 아래로 내려가거나, 생산개시 P90·재작업·신뢰가 악화하면 즉시 **과부하로 성장의 질을 훼손하는 단계**로 판정을 바꿔야 한다.

이 보고서가 말하지 않는 것

- Palantir 주식을 사거나 팔라는 의견이 아니다.
- 465+, 915+, 1,025+를 유료고객·계약·생산고객으로 등치하지 않는다.
- TCV, RPO, billings, 계약부채를 Bootcamp 전환율이나 FDE 경제성으로 사용하지 않는다.
- 선택된 빠른 계약 사례를 전체 코호트의 대표 전환율로 사용하지 않는다.
- Eaton과 Tampa General의 기존 관계 확장을 신규 Bootcamp 인과 사례로 사용하지 않는다.
- 공개자료에서 병목 위반을 찾지 못했다는 이유로 내부 병목이 없었다고 결론내리지 않는다.

12. 여기서 사용자가 얻어간 것

첫 Case의 성공 기준은 Palantir에 관한 문장을 많이 기억하는 것이 아니다. 다음 기업에서도 스스로 기업의 숫자와 업무를 연결하고, 빠진 분모를 찾고, 반대논리 때문에 판단을 수정하고, 나중 결과로 자신을 채점할 수 있어야 한다.

이번 Case에서 실제로 쌓인 능력

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

역량	이번 대화의 증거	다음 기업에서의 재사용
도메인 언어	계약·수주·RPO·계약부채·매출·현금을 구분	숫자가 생기는 회계·업무 단계를 먼저 묻기
작동구조	고객문제→Bootcamp→생산→공헌의 경로를 연결	산업별 운영 흐름으로 다시 그리기
분모 감각	25%·10배·조직 수에 필요한 분모를 요구	비율·생산성 주장에 기간·표본·비교군 붙이기
병목 추론	계약부채와 FDE 용량·대기 기율기를 분리	수요 신호와 처리 용량을 시간정렬
조건부 판단	B에서 회로차단기형 C로 수정	승인·황색·중단 규칙을 사전 봉인
Challenger	과부하뿐 아니라 경쟁 락인의 기회비용을 반영	행동하지 않는 비용도 대안표에 포함
한계경제성	총효율에서 추가 공헌/추가 전체시간으로 진전	확대 파동별 marginal yield 비교
근거 절제	확인 불가한 생산성·인과를 UNKNOWN으로 유지	사실·계산·가설·미확정 원장화
백테스트	사전 결정 봉인과 엄격한 1년 정보창	사후정보로 과거 판단을 다시 쓰지 않기

다음 Case에 재사용할 8단계

- 1. 역사적 의사결정과 정보 차단 시점을 고정한다.
- 2. 도메인 초보자용 배경지식을 먼저 배운다.
- 3. 고객 문제부터 현금과 공헌까지 작동구조를 그린다.
- 4. 사실·계산·가정·가설·미확정을 분리한 근거 원장을 만든다.
- 5. 최소 세 개 이상의 실제 대안을 비교한다.
- 6. 인간의 첫 판단과 확신도를 봉인한다.
- 7. Challenger와 Red Team으로 빠진 위험·기회비용을 찾고 수정 이력을 남긴다.
- 8. 고정기간 뒤 결과로 백테스트하되 사후정보로 과거 판단을 다시 쓰지 않는다.

자료가 부족하면 표적 검색과 insane research를 사용하되, 끝내 분자·분모·코호트·원가를 찾지 못하면 숫자를 추정하지 않고 UNKNOWN으로 남긴다.

부록 · 이 Case를 읽기 위한 개념 지도

아래 용어집은 암기장이 아니다. 각 단어가 기업의 어느 업무에서 생기고, 이 Case에서 어떤 오해를 막았는지 연결해 정리했다.

부록 A-1 · 기업용 소프트웨어와 운영

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

용어	쉬운 뜻	이 Case에서의 쓰임
GTM	제품을 고객에게 알리고 계약·사용·확장까지 이끄는 전체 방식	Bootcamp를 미국 상업의 기본 진입 경로로 묘사
AIP Bootcamp	실제 데이터로 짧은 기간에 초기 유스케이스를 구현하는 집중 프로그램	초기 가치입증 속도를 압축
파일럿·POC	가능성과 가치를 제한 범위에서 시험하는 단계	기존 고접촉 경로와 비교
프로토타입	작동 원리를 보여주는 초기 구현	Bootcamp 산출물의 일반적 위치
Production	실제 업무에서 책임 있게 지속 운영되는 상태	진짜 전환의 핵심 단계
FDE	고객 문제와 데이터·제품을 연결해 실제로 작동하게 만드는 기술인력	확대 시 잠재 공급계약
코호트	같은 시기와 유사 조건으로 출발한 비교 가능한 집단	B와 C 전환·시간 비교
신규고객·New logo	처음 매출관계를 시작한 고객	기존고객 확장과 분리
기존고객 확장	기존 고객이 제품·부서·계약 범위를 늘림	Eaton·Tampa 사례의 성격
퍼널	잠재고객이 계약·생산·갱신으로 이동하는 단계 흐름	단계별 이탈과 시간 측정
전환율	출발 집단 중 정한 기간 안에 목표단계에 도달한 비율	90·180일 유료 생산전환
락인	교체 비용 때문에 고객이 다른 공급자로 옮기기 어려워지는 상태	공격적 확대의 전략 가설
표준화	반복 업무를 템플릿·도구·참조구현으로 재사용 가능하게 만들	숙련인력 한 명당 처리량 확대
Quick start	공통 시작 작업을 미리 구성한 패키지	생산전환 시간 단축 대응
재작업	오류·요건변경·품질미달로 다시 해야 하는 작업	숨은 용량 소모와 신뢰 위험

운영 용어에서 피할 오해

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

용어	흔한 오해
GTM	영업팀 활동만으로 축소
AIP Bootcamp	유료 생산운영 완료로 등치
파일럿·POC	성공하면 자동 계약된다고 봄
프로토타입	보안·품질을 통과한 생산시스템으로 봄
Production	데모와 같은 뜻으로 사용
FDE	일반 소프트웨어 개발자와 완전히 동일시
코호트	서로 다른 고객을 한 평균에 섞음
신규고객·New logo	새 유스케이스를 새 고객으로 셈
기존고객 확장	Bootcamp 신규전환 인과 사례로 사용
퍼널	마지막 고객 수만 봄
전환율	분모와 시간창 없이 말함
락인	장기 고객관계만으로 인과 입증
표준화	시간이 실제로 줄었다고 자동 가정
Quick start	복잡한 후속통합까지 제거한다고 봄
재작업	성공 고객 시간에서 제외

부록 A-2 · 계약·회계·현금

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

용어	쉬운 뜻	이 Case에서의 쓰임
계약	당사자 사이의 권리와 이행의무를 정한 약속	돈과 서비스 제공의 법적 출발점
수주·Bookings	일정 기간 새로 확보한 계약 가치의 영업 관점 집계	미래 수요 신호
수주잔고	확보했지만 아직 이행·매출화되지 않은 주문 가치	미래 작업 의무 관점
RPO	아직 매출로 인식하지 않은 계약상 잔여 수행의무	미래 계약 매출 가시성
TCV	계약 전체 기간의 총 가치	계약 크기 맥락
ACV	계약 가치를 연간 기준으로 환산한 값	고객·계약 규모 비교
Billings	일정 기간 청구한 금액을 보는 운영지표	청구 속도 맥락
계약부채	먼저 청구·수취했지만 아직 이행하지 않은 의무	선수취와 미이행의 연결
매출	회계 기준상 의무를 이행해 해당 기간에 인식한 금액	실제 이행 결과의 일부
현금수취	고객에게 실제로 받은 돈	유동성 결과
매출채권	매출을 인식하거나 청구했지만 아직 받지 못한 돈	매출과 현금의 시차
매출총이익	매출에서 제품·서비스 제공 직접원가를 뺀 값	회사 전체 비용건전성 맥락
공헌이익	고객·경로가 만든 매출에서 그 고객·경로의 직접·증분 비용을 뺀 값	Bootcamp 경제성의 분자
완전원가	영업·구축·클라우드·지원·재작업 등 관련 자원을 넓게 포함한 비용	싼 데모가 비싼 운영으로 바뀌는지 확인
기회비용	선택한 일 때문에 포기한 다음 최선의 가치	숙련시간을 다른 고객에 쓰지 못한 비용

계약·회계 용어에서 피할 오해

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

용어	흔한 오해
계약	체결 즉시 전액 매출·이익
수주·Bookings	회사마다 정의가 같은 공식 회계지표로 봄
수주잔고	전액 확정 매출로 봄
RPO	Bootcamp 전환율이나 FDE 용량으로 사용
TCV	당기 매출·현금·이익으로 등치
ACV	실제 연간 인식매출과 항상 같다고 봄
Billings	현금수취나 매출과 동일시
계약부채	증가를 곧바로 FDE 병목으로 해석
매출	계약·현금·이익과 동일시
현금수취	받는 순간 모두 매출
매출채권	회수위험을 무시
매출총이익	영업·구축 비용까지 모두 반영한다고 봄
공헌이익	회사 전체 순이익과 동일시
완전원가	FDE 급여만 포함
기회비용	현금지출이 없으면 비용도 없다고 봄

부록 A-3 · 측정·인과·의사결정

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

용어	쉬운 뜻	이 Case에서의 쓰임
분자	비율에서 얻고 싶은 결과	유료 생산고객·12개월 공헌
분모	결과를 만들기 위해 출발하거나 투입한 전체 기반	적격 Bootcamp·전체시간
기울기	시간에 따라 값이 변하는 속도	계약의무와 용량·대기 변화 비교
가동률	사용 가능한 용량 중 실제 작업에 쓰인 비율	FDE 과부하 가능성
용량부하율	예상 작업량을 실제 배치 가능한 용량으로 나눈 값	계약 유입과 처리력의 결합
대기열	시작 준비는 됐지만 처리되지 못한 작업	생산전환 병목의 선행 신호
중앙값	정렬했을 때 가운데 값	보통 고객의 생산개시 시간
P90	90%가 이 값 이하이고 10%는 더 나쁜 경계	느린 고객 꼬리와 신뢰 위험
고정기간	모든 코호트에 같은 결과 관찰시간을 부여	90·180일 전환·12개월 공헌
매칭 코호트	결과에 영향을 줄 조건을 비슷하게 맞춘 집단	B와 C 공정 비교
반사실·Counterfactual	다른 선택을 했다면 벌어졌을 가장 그럴듯한 결과	C의 추가효과를 B와 비교
상관과 인과	함께 움직임과 실제 원인관계의 차이	매출성장과 Bootcamp 효과 분리
선행지표	문제가 결과에 나타나기 전 움직이는 신호	부하율·대기·재작업
후행지표	결과가 난 뒤 확인되는 성과	공헌/전체시간·갱신·이탈
회로차단기	정한 위험 경계를 넘으면 확대를 감속·중단하는 규칙	조건부 C의 실행 안전장치

측정 용어에서 피할 오해

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

용어	흔한 오해
분자	무엇을 성공으로 썼는지 생략
분모	실패·미성숙 고객을 빼 좋은 비율 생성
기울기	두 값이 함께 늘면 원인이라고 봄
가동률	높을수록 무조건 좋다고 봄
용량부하율	명목 인원수만 분모에 사용
대기열	RPO와 같은 것으로 봄
중앙값	긴 꼬리 실패를 충분히 보여준다고 봄
P90	최악값 또는 평균으로 오해
고정기간	최근 고객을 실패로 조기 분류
매칭 코호트	시기·복잡도 차이를 무시
반사실·Counterfactual	실행 후 성과를 모두 C 공으로 돌림
상관과 인과	동시에 증가하면 원인으로 확정
선행지표	그 자체를 최종 성과로 봄
후행지표	늦게 나와도 운영 제어에 충분하다고 봄
회로차단기	사후 느낌으로 임계치를 바꿈

부록 B · 지표를 읽는 최소 수학

- **분자:** 우리가 얻고 싶은 결과. 예: 유료 생산전환 고객, 12개월 공헌이익.
- **분모:** 그 결과를 만들기 위해 사용한 기반. 예: 적격 Bootcamp 수, 전체 숙련시간.
- **기울기:** 시간이 지날 때 값이 얼마나 빨리 변하는가. 계약부채 기울기와 용량·대기시간 기울기를 같이 봐야 병목 가설을 검사할 수 있다.
- **수준과 상승분:** 현재 효율이 높아도 새 확대분의 효율이 낮을 수 있다. 의사결정은 가능한 한 상승분을 비교한다.
- **고정기간:** 빠른 고객과 느린 고객을 공정하게 비교하기 위해 모두 90일 또는 180일처럼 같은 관찰창을 준다.

부록 B · 이 의사결정의 지표 사전

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

지표	정의	왜 필요한가
90일 유료 생산전환율	90일 내 유료계약과 생산승인을 모두 달성한 적격 조직/성숙 적격 조직	데모가 실제 사용으로 가는지
180일 유료 생산전환율	180일 내 같은 조건을 달성한 비율	느린 복잡고객까지 포착
생산개시 중앙값	준비 완료부터 고객 생산승인까지 일수의 중앙값	전형적 속도
생산개시 P90	생산개시 일수의 90백분위	긴 대기꼬리와 신뢰 위험
용량부하율	예상 숙련작업 시간/같은 기간 배치 가능 숙련시간	수요가 처리력을 넘는지
성공당 전체 숙련시간	모든 사전·사후 재작업·실패 시간/유료 생산성공 수	선택된 성공만 보는 편향 방지
12개월 공헌/전체시간	12개월 고객 공헌/전체 내부 투입시간	운영 가능한 단위경제성
전략 효율 상승분	동일조건 C 효율 - B 효율	현재 수준이 아닌 경로 변경 효과
한계수익	최신 확대파동 추가 공헌/추가 전체시간	다음 1단위 확대의 질
추가 순가치	추가 공헌 - 추가시간×시간의 기회가치	다른 최선 용도보다 나은지
재작업률	완료 후 다시 수행한 시간/전체 수행시간	표준화 품질과 숨은 용량
신뢰 거부권	중대 보안·생산품질·기존고객 피해 발생 여부	평균 경제성으로 덮을 수 없는 위험

지표별 실패·미성숙 처리 규칙

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

지표	실패·미성숙 처리
90일 유료 생산전환율	90일 미성숙 코호트 제외, 중단·거절은 실패 포함
180일 유료 생산전환율	180일 미성숙은 보류 상태
생산개시 중앙값	아직 미개시 건은 생존분석 또는 별도 표기
생산개시 P90	무기한 미개시는 검열규칙 명시
용량부하율	휴가·교육·지원·관리 시간을 가용량에서 차감
성공당 전체 숙련시간	실패시간을 반드시 분자에 포함
12개월 공헌/전체시간	실패 코호트 공헌 0, 시간은 포함
전략 효율 상승분	같은 시작 월·고객유형으로 맞춤
한계수익	성숙 파동만 비교, 실패 포함
추가 순가치	그림자가격 산정 근거를 고정
재작업률	고객 요구변경과 제품결함을 별도 태그
신뢰 거부권	발생 시 수익지표와 무관하게 즉시 검토

부록 C · Eaton 자재부족 사례의 주장 경계

Source: Case 001 canonical synthesis queries

File: sources/case_synthesis.sql

표현	상태	이유
Eaton이 AIP를 자재부족 대응에 활용했다	말할 수 있음	고객·Palantir 공개 사례가 직접 설명
생산성이 25% 향상됐다는 표현이 공개됐다	발언 존재만 가능	분모·표본·기준기간·측정법 미공개
담당자가 같은 시간에 더 많은 부족 예외를 처리했다	가능한 가설	업무 흐름상 그럴듯하지만 직접 지표 없음
공장 생산량이 25% 증가했다	말할 수 없음	물리적 생산량 지표로 확인되지 않음
Bootcamp가 이 성과를 직접 만들었다	말할 수 없음	전환 경로와 비교군 미확인

부록 D · 근거 라벨과 반사실 규칙

- **FACT:** 출처가 직접 지지하는 사실. 회사 발언은 '회사가 그렇게 말했다'는 사실까지만 검증한다.
- **CALC:** 검증된 입력으로 직접 계산한 값. 계산식과 단위를 공개한다.
- **USER JUDGMENT:** 사용자가 근거를 보고 내린 선택과 확신도. 사실처럼 포장하지 않는다.
- **HYPOTHESIS:** 가능하지만 인과 검증되지 않은 설명. 경쟁 락인이 대표적이다.
- **UNKNOWN:** 필요한 분자·분모·코호트·비용을 공개자료에서 찾지 못했다. 0이나 실패와 다르다.
- **REFUTED:** 역검색이나 정의 대조로 지지되지 않는 추론. AIP 사용 조직 수를 유료 고객 수로 보는 것이 대표적이다.

백테스트는 2023년 11월 2일 당시의 선택을 사후정보로 고쳐 쓰지 않는다. 사전 권고와 확신도를 봉인하고, 이후 창에서 나온 자료로 '지자·반박·미확정'을 채점한다.

부록 E · 핵심 출처 — 의사결정 시점 이전

1. [Palantir 2022 Form 10-K](#) — 파일럿 전환·자원·서비스 위험, 계정 기여 비용배분.
2. [Palantir Q3 2023 earnings release](#) — 당시 집계 실적 맥락.
3. [Palantir Q3 2023 Business Update](#) — Bootcamp 프로그램 설명.
4. [Palantir Q3 2023 earnings call](#) — 10배 효율 및 숙련인력 관련 경영진 발언.
5. [AIP addendum](#) — AIP 사용과 계약 구조 경계.
6. [CAZ Investments announcement](#) — 5년 파트너십. Bootcamp 인과는 미확정.
7. [Panasonic Energy agreement](#) — 사례 비교의 기존관계·경로 주의.
8. [Eaton AIPCon material-shortage video](#) — 생산성 표현의 분모 미공개 사례.

부록 F · 핵심 출처 — 백테스트 창

1. [Q4 2023 Business Update](#) — 465+ 조직, 미국 상업 매출.
2. [2023 Form 10-K](#) — Bootcamp의 획득 경로 역할과 전환·구현 위험.
3. [Q1 2024 Business Update](#) — 915+ 조직.
4. [Q1 2024 earnings release](#) — 미국 상업 실적.
5. [Q1 2024 earnings call](#) — 빠른 계약 사례와 인력 확장 논의.
6. [Reuters 보도 재게시](#) — Bootcamp 전환 분모 부재에 대한 독립 질문.
7. [Q2 2024 Business Update](#) — 1,025+ 조직과 생산 전환 강조.
8. [Q2 2024 earnings release](#) — 미국 상업 매출·고객 및 GAAP 마진.
9. [Q2 2024 Form 10-Q](#) — 비용과 마진 대조.
10. [Q2 2024 earnings call](#) — 생산 병목, 표준화, 고객 빌더·파트너.
11. [Eaton partnership expansion](#) — 기존관계 확장.
12. [Tampa General expansion](#) — 기존관계 확장.

부록 G · 한계와 AI 사용 공개

- 이번 Case는 기존 AI 조사에 노출된 뒤 대화형 학습으로 재구성했으므로 순수한 무노출 최초 판단을 복원할 수 없다. 다음 Case부터는 조사 전에 사용자의 초기 작동구조 가설과 판단을 봉인한다.
- 회사·고객 사례와 경영진 발언은 이해관계가 있는 출처다. 독립 보도와 SEC 공시로 교차확인했지만 Bootcamp 경로별 내부 데이터는 공개되지 않았다.
- 공개 자료에 없는 전환율, FDE 가동률, 대기열, P90, 재작업, 완전원가, 공헌/시간 임계치를 추정하지 않았다.

- AI는 배경개념 설명, 표적 검색, 출처 등록, 반대검색, Challenger, 백테스트, 초안 편집에 사용됐다. 사용자가 질문을 만들고 B에서 조건부 C로 판단을 수정했으며 최종 중단 원칙을 확정했다.
- 본 문서는 독립 교육용 의사결정 연구이며 Palantir 또는 Bloomberg의 발행물이 아니고 투자 권유가 아니다. 표가 많은 부록을 인쇄할 때는 브라우저 인쇄 설정에서 **가로 방향-페이지 맞춤** 또는 약 **70% 배율**을 권장한다.

다음에 답해야 할 질문

1. 내부 데이터가 있다면 90일·180일 Bootcamp 유료 생산전환율은 기존 B 경로보다 얼마나 높은가?
2. 실패·재작업·지원까지 포함한 최신 코호트의 추가 공헌/추가 전체시간은 상승 중인가 하락 중인가?
3. 용량부하율이 어느 구간을 넘을 때 생산개시 P90과 재작업이 비선형적으로 악화되는가?
4. 고객 빌더·파트너·표준화가 Palantir 시간만 줄였는가, 고객까지 포함한 전체 도입시간도 줄였는가?
5. Bootcamp에서 계약하지 않은 조직이 나중에 돌아오는 비율과 경쟁사로 이동하는 비율은 무엇인가?
6. 보안·생산품질·기존고객 신뢰의 즉시 중단 기준을 누가 어떤 데이터로 승인하는가?

이 질문에 답할 수 있을 때 조건부 C는 전략 가설에서 운영 가능한 자본배분 규칙으로 완성된다.